
教练技术 CP

1 课程背景

每一个世界冠军的产生一定是杰出教练辛勤耕耘的结果！

每一个世界级企业的成长必定是由于伟大的教练在推动和支持！

每一个员工的全情投入、自动自发为企业创造最大业绩，离不开教练的指导！

19 世纪，成为企业高层，看你是否幸运出生于豪门。

20 世纪，跨入企业高层，看你有没有一纸 MBA/EMBA 证书。

21 世纪，衡量一个人是否是优秀的企业领袖，看你是否具有教练能力！

21 世纪，教练已经成为业绩提升的代名词，教练已经成为创新管理最有效的潜能激发工具！

“最伟大的 CEO 就是一个最好的教练”

“我退休之后最想做的事就是去当一名企业教练”

——美国前通用公司 CEO 杰克·韦尔奇

真诚为您推荐来自欧美企业提升绩效的最新管理技术：教练技术课程（CP）。

2 培训对象

参加过主体课程的学员、社会精英人士、职业经理人，中高层管理人员以及准备往此方向发展的有志之士

3 课程收获

清晰如何运用教练的四种能力：聆听、发问、区分、回应

- 清晰教练的四个步骤及如何运用使之效益最大化
- 了解教练的背景与管理趋势，有效领导员工
- 掌握设定目标的系统，教练客户达成成果
- 提升情商并建立一个健康、有效的教练关系，有效提升人际关系
- 运用激励与挑战支持您自己和身边的人达成目标
- 通过身心语捕捉身边人的反应，有效支持教练的过程
- 清晰如何在企业中推广教练业务及教练文化
- 清晰教练理念及操守，缔造教练行业的专业性
- 培养管理者的刚性管理能力（权力领导力）与柔性推动能力（非权力领导力）
- 掌握一套从精准目标到行动跟进的教练方法
- 掌握一套问题处理与决策的教练方法
- 大大降低管理者“忙累烦”的透支状态
- 打破科技员工的盲点，启发自主管理的智慧
- 提高管理质量的同时，提高员工工作成就感

4 培训方式

讲授 + 互动 + 分享 + 练习

5 课程大纲

第一部分 教练理论

1.1 企业为什么需要教练？

1.2 教练的起源

1.3 教练与培训、顾问、咨询区分

1.4 教练的原理

1.5 学习的四个阶段

1.6 能力与意愿图

1.7 约,哈利窗

1.8 教练技术与学习型组织

1.9 生命计划

第二部分 四种教练能力

2.1 聆听

2.2 发问

2.3 区分

2.4 回应

第三部分 四步教练技巧

3.1 厘清目标

① 厘清目标有两层意思

② 确认目标

③ 教练需要区

④ SMART & A + B 系统设定目标

⑤ 个案练习

3.2 反映现状

① 看不清自己两因

② 反映现状注意事项：

③ 反映真相方向

④ 如何检视

⑤ 有效的教练问题

⑥ TFT 教练技巧

3.3 迁善心态

① 向何处迁

② 迁善心法

③ 如何检视

④ 迁善个案

3.4 行动计划

① 行动计划的價值

② 有效计划三要素

③ 制定行动计划

④ 检视方法

第四部分 人本教练模式

4.1 激情

4.2 承诺

4.3 负责任

4.4 欣赏

4.5 付出

4.6 信任

4.7 共赢

4.8 感召

4.9 可能性

第五部分 挑战与激励